

本期关注:山东省临沂市分公司立足地方经济推进高质量发展

从服务单一企业 到服务产业集群

□高山 刘泰成 林渠 张海鸥

山东临沂商城作为北方规模最大的专业市场集群,有“南义乌,北临沂”的说法,现有批发市场123个、经营户10.2万家,是全国重要的粮油、果菜、畜产品供应基地,全国首个、全省唯一国家普惠金融服务乡村振兴改革试验区。集群市场人流、物流、资金流、信息流高度汇集。

今年以来,山东省临沂市邮政分公司整合优势资源,推动专业协同发展,满足产业集群客户全环节的业务需求,打造了富有穿透力的体系化服务产业集群齐鲁样板,在助力地方经济发展的同时,企业自身也获得可喜成绩。今年1至8月,临沂市分公司业务收入同比增加**2.7亿元**,实现经营利润**3.7亿余元**。目前,年增余额**91.1亿元**,列全国邮政**第5位**、全省邮政**第1位**;全市邮政寄递业务量突破**4500万件**,居全省邮政**第2位**。

1 创新服务模式 提质增效扩大规模

临沂的快递市场容量巨大,城区、沂水又是商贸聚集地和小食品批发集中区,两个地区快包收入占到全市快包收入的58%。临沂市分公司集中资源,在两大快包“重点产粮区”深入推进“云仓+集包+直发”模式,迅速扩大服务规模。截至8月底,该分公司快递包裹业务收入规模突破9000万元,其中城区快包超4100万元,沂水超1200万元,城区快包本年增幅为96%。

“孙经理,这么早就过来了。正好有几个五金件帮忙寄一下,还是用收件人到付。”在临沂商城经营五金生意的王先生,一见到上门揽收邮件的临沂邮政工作人员就热情地打着招呼。

临沂市分公司因地制宜,对市场进行细分,针对经营日用品、五金配件等客户需求,基于市场价格竞争情况和流向特点,对标行业,确定了“一客一价”策略。王先生经营的五金店所在的临沂商城五金市场就是临沂市分公司锚定的“产粮区”之一。结合对商铺实际需求分析,临沂市分公司启动大走访活动,逐街逐店上门走访,通过走访添加店主和店员微信、预留预制二维码面单、发放下单优惠宣传页等,加大宣传力度。同时,该分公司对标竞品重塑营销队伍,组建5个快包揽投部,从业人员58人,实行网格化管理,对客户承诺“随叫随到”;新建出口直发场地1处,开通13条省际直发

线路、2条省内线路,承接临沂集群市场及部分县区的快包出口功能,支撑对集群市场的开发。本年新增特快客户611户,新增快包客户476户,客户营单转化率居全省邮政第1。

“临沂邮政是值得信赖的合作伙伴,不仅帮我解决了仓储场地的问题,还提供打单、贴单、打包一条龙服务,邮件的投递速度也提升较多,改变了以前我对邮政快递的看法。以后,我会选择一直与邮政合作。”入仓客户某公司负责人说。

依托电商产业集群,临沂市分公司加大了云仓建设力度,并通过扩大规模摊薄运行成本,探索打造对规模客户“直连直通”的客户零距离服务,增加客户黏性。临沂市分公司在

城区集包场地附近租赁了5000平方米的云仓,通过仓储管理系统对接各大电商平台,配置打包分拣设备,为客户提供入库上架、分拣打包、贴单发运一条龙服务。引客入仓后,该分公司对入驻客户进行集中实物扫描收寄,从源头杜绝偷重漏重、信实不符。通过综合服务报价,提高快包边际效益,提升客户体验。实行前置集包、够量直发,减少中间环节,年压降集包结算、揽收车补等费用约150万元。集包场地与仓储场地相结合,实现仓配寄、邮件处理一个场地作业,仓储、前置集包场地一体,确保有规模、有利润、高质量发展。入仓客户预计全年可创收1300万元,增加毛利润100万元。

2 聚焦“生态”发展 多元增收批量获客

“过去我们开发客户是一家企业一家企业地去打电话、一户一户地走访,这种模式费时费力,开发的效率还非常低,有时候还容易造成客户的反感。”临沂市分公司金融业务部经理刘向说。为了打破发展模式单一的壁垒,临沂市分公司建立“生态思维”,搭场景、圈商圈、建平台,做实收单、代发、场景、“双宝”四项重点工作,向产业链上下游核心企业提供融资、结算、支付、消费等金融服务,真正把场景建设融入日常经营中,让金融发展嵌入客户的生产中,深入开发金融集群市场,从过去的“零售”模式走向“批发”模式,实现批量获客。

“整个市场每天付款数超8000笔,过去全部采用现金的方式进行付款,找零难、差错多、付款慢,每个月仅对账这一项工作就要花费一个礼拜的时间。”鲁南蔬菜批发市场负责人郭总说。临沂市分公司敏锐捕捉到了蔬菜批发市场和菜农的痛点,在鲁南蔬菜批发市场院内建设了“中国邮政鲁南蔬菜智能结算大厅”,自主研发了“蔬菜宝”系统。该系统覆盖了交易的全过程,包括车辆进出

称重、销售、结算、资金沉淀等,可实现每天万笔交易全流程无纸化、一键对账、批量付款等功能,每年可为鲁南蔬菜批发市场减少200余万元的管理费用。有了“蔬菜宝”,蔬菜交易现场更加井然有序,付款实时到账,以前的排长队现象极少发生。截至8月底,每天通过“蔬菜宝”的结算量有5000余笔,真正实现了商户受益、农户满意、邮政获益三方共赢。自“蔬菜宝”结算场景正式使用以来,已成功开发了412个市场和收购商,莒南大店草莓、费县方城甜瓜、蒙阴蜜桃等市场逐步推广使用。截至8月底,该系统服务农户超过10万户,累计成交金额13亿元,沉淀资产超4亿元。

“过去用微信、支付宝收款,每万元有10元的提现费,现在用邮政提供的收单,单笔500元以下免费,一年下来手续费可以省不少。”批发蔬菜的王女士说。今年以来,临沂市分公司针对当地小型批发市场的实际情况,以农贸市场和商贸圈为突破口,以商户收单业务为媒介,批量开发商贸客群,实现从传统的对流动性摊

贩单个开发向对商圈客户批量开发转变;上半年成功开发城区站前农贸、费县自由路农贸、蒙阴兴华农贸等20个批量收单场景,5128户商户开通收单。今年,临沂市分公司新增有效收单商户4.4万户,较去年增加1.1万户,同比多增数量和增幅均列全省邮政第一;商户月日均资产净增10.7亿元,较去年同期多增5.5亿元,同比多增数量和增幅均列全省邮政第一。为了更好地批量维护商户,临沂市分公司还打造了网点与商户之间的相互引流模式,依托5410个“邮掌柜”商家、4100个代投自提点,在每个村(社)建设1处双向引流站。全市统一配发消费红包券,客户通过扫码收单码后即可领取红包,红包需到就近网点激活使用,既增加了网点的客流量,又促进了商户的业务量,通过收单业务实现了邮政自有客户流量和商户客户流量的共享。

“过去,我最主要的工作就是记录工人每天的工作量,到月底发工资对账的时候,差错率高。邮政给我推荐‘计件宝’APP后,实现了秒

对账,大大节省了我的时间。”沂水龙家圈沙发厂王老板说。近年来,临沂市政府着力推动中小企业特色化、集群化。临沂市分公司抓住发展契机,以软件开发增值服务为抓手,发挥邮政多业态协同优势,聚焦20至500人的中小企业,自主开发了“计件宝”,解决企业计件算账难、对账难、查询难、统计难等问题,以职工计件收入为切入点,精准营销本地务工群体,陆续开发了层山小池头袋子厂、枣园炫光纸厂、半程兴涛塑编厂等84家中小企业,累计代发金额1500万元。临沂市分公司还针对中小企业员工制定专属服务方案,进一步锁定代发户的派生资产。该分公司为代发个人客户开立绿卡,开通手机银行、直销银行,进行三方绑定,根据客户需求推荐储蓄、保险、理财、资管、基金等金融产品,叠加信用卡、中邮消费金融贷款、融资E贷款。通过一揽子金融产品,实现了获客、活客、黏客。今年以来,临沂市分公司通过代发客户共计加办绿卡3万张,实现资金沉淀5000万元。

3 依托金融力量 共享机遇协同发展

“协同是我们最核心的优势,也是串联各板块、各条线业务发展的中心之轴。今年以来,我们以金融为依托,在服务产业集群的基础上,各板块协同发展,实现了企业整体高质量发展。”临沂市分公司总经理张波介绍说。

“寄递+金融”合力突围商圈。临沂市分公司发挥金融网点和揽投点(部)的资源优势,扩大宣传覆盖面;线下协同走访,“一对一”接触商户。依托科技赋能,开发了同城寄递代收货款分账系统,解决了代收货款分账难、查询难等问题,实现客户、资金在邮政系统内循

环,并共享权益体系。目前,全市累计走访客户1.2万户,发货2.2万件,并向这些客户转介金融业务1190次。

“我们建设有一个50多人的专、兼职抖音主播团队,直播基地面积1000平方米,直播间5个,打造了万单大单品爆款产品。”临沂市分公司直播团队负责人于青艳介绍说。该分公司采用全域流量运营模式,以“邮政农产品”基地为依托,打造“线上流量+邮政农产品+邮政寄递+金融生态搭建”的全产业链模式,将“沂蒙好物”销售到千家万户。“919”抖音直播活动开展以来,线上零售额已突破400万

元。其中,抖音直播间销售平邑黄桃罐头17万单,邮乐直播间销售平邑黄桃罐头1万单。同时,根据客户资产提升情况发放“农肥优惠券”,通过电联、微信营销、产说会加大宣传力度。目前,全市共赠送肥料优惠券4366张,销售肥料74.15万元,邀约客户3800余户。对于邮政传统业务,临沂市分公司以邮务作为项目引领,以金融客群开发为落脚点,将邮政产品融入项目解决方案,实现项目引领、政务搭台、专业唱戏,通过一系列社会活动,树立了邮政品牌,为邮政业务的发展奠定了坚实的基础。



1.临沂市分公司的智能结算系统,服务农户超10万户,成交金额13亿元,沉淀资产超4亿元。
2.临沂市分公司围绕服务小商品产业集群进行业务开发。
3.临沂市分公司通过直播助农销售黄桃。

本版图片由山东省临沂市邮政分公司提供